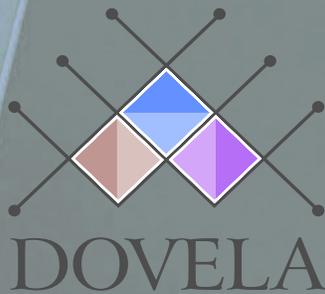


1
2 3

para vender
mi casa



El 1, 2, 3 para vender mi casa de Dovelá.

Hay momentos en la vida donde nos encontramos con la necesidad de vender un inmueble, sea porque lo recibimos en herencia, lo compramos y ya no lo usamos, necesitamos el dinero para pagar deudas o adentrarnos en una nueva aventura. Hoy en día contamos con muchas herramientas que nos facilitan este proceso, pero, hay que saber sacarles el máximo provecho, por eso tenemos que saber las tres bases fundamentales de una venta inmobiliaria.

¿Por dónde empiezo?

La venta de un bien inmueble empieza antes de lo que crees.

El primer paso es la recolección de la documentación, es ésta la que nos va a poner los términos de la venta, ¿Qué tanta prisa nos corre?, ¿Qué margen estamos sacando?, ¿Es necesario que venda? y la pregunta más importante ¿Puedo vender?.





¿Que tanta prisa nos corre?

Lo sabremos si tenemos una deuda o urgencia



¿Que margen estamos sacando?

Una formula simple nos lo indicará:

Precio en que lo compré + los gastos que me generó en su momento = Al Coste Total (CT)

Valor del mercado actual (Precio de salida) - CT - gastos de la operación - Plusvalía, impuestos, etc. = Beneficio



¿Es necesario que venda?

¿Por qué quiero vender?

¿No hay otra opción?

¿Ya hablé con algún profesional que me pueda dar otro punto de vista?



¿Puedo vender?

Habla con un profesional para saber si tienes todas las condiciones para poder realizar una venta, por ejemplo, con un oficial de tu notaría de confianza

Principios de la venta

Hay procesos burocráticos que a veces, por desconocimiento, no concretamos y eso puede llevar a inconvenientes en la venta, vamos a un ejemplo: Acabas de recibir una llamada donde te comunican que una tía lejana te dejó en herencia su piso en Valencia y tras pasar el duelo pertinente, decides publicar el inmueble a la venta, consigues el comprador y cuando estás haciendo los trámites con notaría, ¡oh sorpresa!, el oficial de notaría te indica que no hiciste la aceptación de la herencia. Como no conoces el trámite burocrático juras que es algo rápido, total, te lo dejaron a ti, debería ser tuyo ¿no?. Entonces comienzas el proceso de aceptación de la herencia, te hablan de tener que esperar unos días pues hay que procesar “la declaración universal de herederos” y ahí te enteras que se complicó todo pues hay una persona

que es receptora de una parte de esa vivienda por “la legítima”. Ahora el piso no es tuyo, sólo una parte, tienes que negociar con ese nuevo heredero pues también es dueño del piso y si las partes no están de acuerdo no hay venta.

Esto se pudo haber evitado habiendo hecho todas las revisiones documentales pertinentes antes de empezar el proceso de venta.

“Hoy en día no hay que ser abogado para entender ciertas leyes, pregunta a quienes saben”



La solución, aunque un poco tediosa, es sencilla, llama a la notaría con la que quieras trabajar, pide asistencia con un oficial, que te expliquen la documentación que necesitas y cómo conseguirla.

Te recomiendo que uses una sólo notaría, pregunta a conocidos, amigos y familiares con cuál trabajan ellos y usa siempre referencias de allegados.

Una vez tengas la documentación burocrática hay que preguntarse, ¿es necesario que venda? Hay momentos en los que pensamos que, por nuestros apuros

financieros, la única solución es vender una propiedad, pero, hay empresas con las que puedes llegar a acuerdos comerciales, donde encontrarás la liquidez que necesitas sin tener que vender el piso a priori, por ejemplo: Dovela tiene el programa ***“Dovela Associates”*** donde de la mano con nosotros encontramos la solución más rentable para tu vivienda.

Hagamos otro ejercicio:

Hace ya algunos años recibiste una herencia, un piso muy antiguo, que nunca se reformó. Y por causas ajenas a tu voluntad tienes una deuda

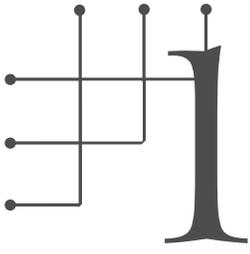
interesante, necesitas liquidez para pagar y no quieres pedir un préstamo al banco, con el programa ***“Dovela Associates”***, no tienes que deshacerte de tu vivienda, nosotros a través de un contrato de arras te damos la liquidez que necesitas al instante, reformamos el piso y le sacamos una mayor rentabilidad de lo que se hubiese sacado sin haberlo reformado, o si la situación del mercado no lo permite, hacemos un contrato de arrendamiento donde nosotros te arrendamos la vivienda y de inicial te damos el pago de la liquidez que necesitas, así el inmueble seguiría siendo tuyo y nosotros podemos sub-arrendarlo, de esa forma mes a mes tendrías tú un beneficio y nosotros una fuente nueva de ingresos.

Entonces, una vez tengas la documentación, sepas el estatus de tu necesidad y ya tengas noción de la situación en la que te encuentras vamos con el segundo paso

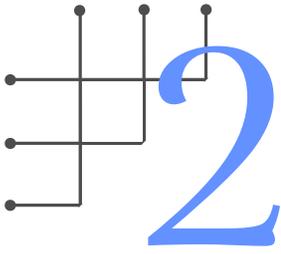


¿Cuánto vale?

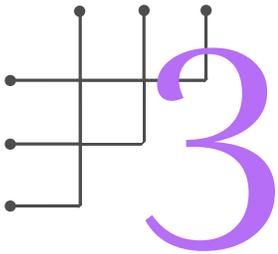
La venta inmobiliaria es un tanto distinta a las ventas de productos de alto consumo o rotación (comida, bienes tecnológicos, muebles, etc.) pues en ella siempre va a haber un alto índice de negociación y dependerá en gran medida del comprador que consigamos. Hay una frase que nos parece jocosa “Lo pondré en este precio a ver si suena la campana y lo vendo”, ésta la usan muchas personas que no quieren aceptar el valor de su vivienda y caen en la inocencia de pensar que una persona está dispuesta a pagar (por lo general) de un 50% a un 70% más del valor de mercado. Una cosa es cuando hablamos de aumentar el precio para tener un margen de negociación, y otra es subir de forma descabellada el precio de salida para llegar a una ganancia absurda, es decir, el típico “voy a ver si tengo suerte”, pero ya hablaremos de eso. Entonces teniendo en cuenta que es un producto donde:



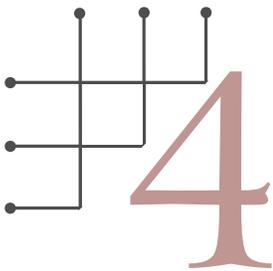
Hay muchas personas que no son expertas generando oferta a precios irracionales,



Es MUY raro conseguir dos o más inmuebles de las mismas características, en la misma ciudad, zona, altura y con la misma tipología de finca a la venta al unísono.



Tanto la oferta como la demanda varían mes a mes.



Siempre se le quiere sacar el mayor provecho posible pues sólo tienes uno

¿Cómo sé el valor de mi vivienda?

Por estadística, la humanidad lleva siglos poniendo valor a los bienes, entonces no hay que inventar el agua tibia.

Hablemos del precio

¿Cómo aproximarme al valor de mi vivienda usando estadísticas?

Para aproximarnos al valor real de una vivienda tenemos una serie de pasos que nos irán acercando cada vez más al valor real.

Lo primero que debemos hacer es acudir a cuánto portal inmobiliario online nos encontremos (idealista, fotocasa, habitacalia, etc.) para ver que hay en el mercado que le haga competencia a

nuestro inmueble, en ellos buscaremos lo que en estadística se le conoce como “una muestra”, una serie de inmuebles con las mismas características que el nuestro (metraje, zona, cantidad de habitaciones, etc.) entre mayor sea la muestra más cerca estaremos de nuestro valor real.

Una vez tomada la muestra, el segundo paso es hacer una métrica donde, a través de promedios veremos el valor de nuestro metro cuadrado y el valor de nuestro piso (recuerda que hay factores que modifican el precio del metro cuadrado por su rareza).

Entonces ya con nuestros promedio, y siendo muy críticos y objetivos con nuestra vivienda habremos hallado nuestra aproximación al valor de la misma.

Una vez hallado este valor tendremos que plantear nuestra estrategia.

	Calle	Precio	Metraje	Habs	Baños	Garaje	Terraza	Balcón	Altura	Ascensor	Año Const.	Extras	Comentario	Enlaces
1	Ejemplo	200.000,00 €	120	3	2	Si	Si	Si	1	Si	1990	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
2	Ejemplo	180.000,00 €	110	3	2	No	No	Si	1	No	1995	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
3	Ejemplo	300.000,00 €	240	4	3	Si	No	Si	2	Si	1996	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
4	Ejemplo	250.000,00 €	90	2	1	Si	No	Si	1	Si	2000	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
5	Ejemplo	235.000,00 €	140	4	2	Si	Si	No	1	Si	1980	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
6	Ejemplo	198.000,00 €	90	2	1	No	No	Si	2	Si	2003	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
7	Ejemplo	270.000,00 €	100	3	2	Si	Si	Si	1	Si	1999	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
8	Ejemplo	200.000,00 €	115	2	1	Si	Si	No	2	Si	1995	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
9	Ejemplo	200.000,00 €	117	1	2	Si	No	Si	1	Si	2000	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
10	Ejemplo	200.000,00 €	120	3	3	Si	No	No	2	Si	2010	Piscina	Ejemplo	www.somosdovela.com
11														
12														
13	PROMEDIOS	223.300,00 €	124,2	COMENTARIO DE LA ZONA:										
14	Metro cuadrado	1.797,91 €												

Aquí tienes un pequeño ejemplo de una tabla BÁSICA, hecha en excel, algo que cualquiera puede usar con las herramientas de google. Ajustala a tus necesidades

“Si nos divertimos vendiendo, se divertirán comprando”

Cuando vendamos nuestra propiedad no podemos pensar “bueno tomo 3 fotos y listo”. Cada inmueble tiene un “target” (un comprador, un interesado), entonces para preparar nuestra estrategia, lo primero que tenemos que hacer es conocer nuestro “target”. Pero hay que tener en cuenta que detallar un target NO IMPLICA que alguien ajeno a las características en base a las cuales desarrollaremos nuestra estrategia, pueda terminar siendo el comprador, simplemente vamos a enfocar nuestros esfuerzos en la parte del mercado que encontremos como “compradores más viables”

“Un buen target me ahorra tiempo y esfuerzo”

No hay que ser un genio para descifrar tu target, eso sí, no caigas en los tópicos inciertos como “un extranjero que no conoce el mercado pagará lo que sea”. Usa la lógica en la visualización de tu target, mira las estadísticas, ¿en verdad crees que un inversor no revisa las web´s inmobiliarias día a día para saber lo que está en precio?

Entonces ¿cuál es una forma lógica de encontrar mi target? fácil, haz una lista de los pro´s y contras de tu vivienda, siendo pro´s lo que haga que resalte de las demás viviendas y contra lo que pueda echar para atrás a un comprador, por ejemplo:

Pros	Contras
Tengo balcón	No tengo ascensor
Tengo dos baños	Aparcar por mi calle es terrible y no tengo garage
Tengo 3 habitaciones de un buen tamaño	La finca está deteriorada
Mi cocina la reformé hace poco	La pintura del piso está desgastada
Las vistas son muy bonitas	Hay humedades en una de las
Hay muy poco pasillo en la distribución	Dos de las habitaciones dan al interior
las columnas no interfieren si quieren cambiar la distribución	El suelo del piso está en mal estado

Una vez realizada la lista podremos definir el comprador.

Como podemos ver es un inmueble de características comunes en el mercado (te sorprenderá cuando vayas a hacer tu investigación la cantidad de viviendas que hay así), eso quiere decir que tiene factores atractivos para la gran mayoría de los compradores. Características como la cantidad de habitaciones, los balcones, las terrazas, la falta de pasillos en la distribución, son sumamente atractivos y nos servirán como “ganchos” para la negociación.

¿Para cada target una estrategia?

Haremos dos ejemplos de target y sus estrategias, ya que el inmueble nos lo permite, verás que las diferencias son detalles que modifican todo.



Ejemplo 1

Target:

Señor y Señora X, pareja de unos 50 años que tienen dos propiedades, una donde residen y la otra alquilada, quieren ayudar a su hija comprando un inmueble que luego le donarán, pero hasta entonces lo tendrán alquilado para que se pague solo.

Puntos a resaltar:

La motivación del comprador tiene tres ramificaciones relevantes:



Que sea suficientemente rentable como para que se pague sólo en la menor cantidad de tiempo posible.



Que se pueda alquilar a larga estancia.



Que en un futuro la hija pueda vivir ahí cómodamente.

Estrategia:



**Limpiar toda
la casa**

Aunque suene bastante básico, hay veces que las personas empiezan a vender sin cuidar las formas, tu casa tiene que ser llamativa no sólo en características, sino que también el comprador se pueda visualizar haciendo vida en ella.



**Retira los
muebles viejos
que ya no vayas
a usar**

Los espacios vacíos los rellenará la mente del comprador con la imaginación.



Usa los sentidos

Se nos olvida que el ser humano no sólo ve, sino que también oye, siente, huele, etc. Hay una forma de resaltar el sentimiento de “Hogar” en un inmueble y son lo aromas, preparar café antes de que lleguen las visitas, usar aromatizantes (no me uses el barato que huele a cualquier cosa, venden velas aromáticas muy buenas y casi por el mismo precio), preparar galletas o una receta de chocolate caliente, algo que deje un aroma a “hogar” para cuando llegue la visita.



**Pinta los
desperfectos**

NO TAPES HUMEDADES, ¡recuerda siempre vender la verdad! pero si le puedes dar una mano de pintura a las paredes desgastadas.



**Invierte tiempo
en arreglar los
desperfectos
que puedas
arreglar**

Si tienes un seguro y no lo has usado por el “fastidio” de ponerte en contacto con ellos, este es el momento de hacerlo. Si ves que, por ejemplo, las manillas de los muebles de la cocina están desgastadas puedes pasar por cualquier tienda de bricolaje y comprar unas nuevas, aprender a cambiarlas es tan sencillo como escribir en Youtube “como cambiar manilla mueble cocina”.



**Habla con tu
administrador
de la comunidad**

Pregunta cuando tienen planificado arreglar el estado de la finca, cuál es el plan a futuro y pídeles una copia de esto, muchas veces los administradores ya tienen planificadas derramas a futuro y aunque no estén aprobadas en junta, pueden ser atractivas para los compradores.



**VENDE SIEMPRE
LA REALIDAD**

No mientas, ni intentes ocultar fallos en la vivienda, recuerda que una venta debe ser libre de “Cargas, vicios y evicciones”, la sinceridad vende más de lo que crees. ¿Sabes lo mucho que le molesta a los compradores cuando un vendedor o agente inmobiliario empieza a hablar de las posibilidades? El comprador no se puso en contacto contigo para que le des tu opinión, por lo cual, si no te la pide, no se la des, explica los pros de tu vivienda y deja que te pregunten lo que ellos quieran.

Ejemplo 2

Target:

Señorita Y, tiene más de 30 ha obtenido por herencia un buen capital y quiere comprar su primera vivienda, lo hará con hipoteca y tiene en mente arrendar las dos habitaciones para ayudarse con los gastos mensuales.



Puntos a resaltar:

Es una persona "joven", entiende la responsabilidad financiera que va a asumir, posiblemente no le sobre el capital.

Estrategia:

Para esta estrategia repetiremos los puntos 1, 2 y 3 del anterior (como haremos en cualquiera de los casos) pero cambiaremos ciertas cosas a partir del punto 4.

**Pinta toda
la casa**

Invierte un poco más de dinero y aprovecha a hacerle un lavado de cara a tu vivienda.



Usa decoración moderna

Piensa en ella como una compra anticipada, y encuentra detalles decorativos modernos y bonitos que puedan usarse en tus estancias tanto actuales como en las que vivirás tras vender la vivienda. ¿Recuerdas que queremos realzar el balcón? pues comprarás, de segunda mano o de primera como gustes, unas luces para él, lo volverás lo que se denomina un espacio “pinterest” (Pinterest es una red social que recomiendo usar para obtener inspiración para la decoración)



Aprende muy bien el proceso burocrático de la compra y ofrécele facilidades

Las personas más jóvenes a veces se siente abrumadas por la compra que van a realizar, lo mejor que puedes hacer por destacar entre tantos inmuebles que seguro ya vio, es generarle tranquilidad, escucha los plazos de tiempo que el banco le ha ofrecido, ten paciencia pues las personas que son novatas en las compras pueden ser muy ansiosas.

¿Pudiste apreciar las diferencias?

Sabiendo a quién le voy a vender voy a tener que esforzarme más o menos en los puntos claves de mi estrategia.

Las estrategias son mucho más largas y complejas, pero con estos puntos puedes empezar a entender cómo desarrollarlas.



La publicación

Luces, cámara y acción



Al publicar un inmueble tienes que tomar en cuenta una serie de escenarios y factores que te pasarán. Recuerda que si seguiste los consejos ahora tienes un inmueble que está próximo al valor de mercado, que resalta las características más llamativas de él, que destacará en las fotos pues será apetecible a la vista, lo que quiere decir que resaltarás sobre la competencia y tendrás varios contactos necesarios para vender.

Hablemos de cómo tomar buenas fotos a tu inmueble.



Como en cualquier fotografía la iluminación es la base, toma las fotos de día, con las cortinas abiertas, permite al comprador apreciar (SIENDO REALISTA) que tanta luz hay en tu vivienda. Ya que hemos limpiado y vaciado el piso de muebles innecesarios, pues ahora tocan los pequeños detalles:

- ◆ Baja la tapa del inodoro,
- ◆ Guarda los utensilios de higiene personal
- ◆ Oculta el papel higiénico
- ◆ Haz la cama
- ◆ No dejes ropa a la vista...

Para que te hagas una idea, busca fotografías de habitaciones de hoteles 5 estrellas e inspírate en ellas.

Imagina que tendrás un almuerzo especial, pon velas (apagadas que si no interfieren con la foto) compra unas cuantas plantas decorativas (rosas, girasoles, gardenias, etc), es decir, **diviértete** haciéndole una sesión de fotos a tu hogar como si fuera una persona querida para ti.

Ya tengo las fotos ¿y ahora?

Ahora vamos a elegir una serie de portales inmobiliarios, la cantidad dependerá de tu capacidad de manejar varias fuentes de contactos al mismo tiempo, recuerda algo,

“No por tenerlo publicado
en 100 portales
lo venderás antes”.

¿De que te sirve publicarlo en 100 portales si sólo estarás pendiente de 4? Lo que quiero decir es que no sirve que lo tengas en muchos portales si no estas pendiente de la recepción y organización de posibles compradores, perderás contactos y por ende, posibles compradores. Es mejor que elijas unos pocos, si es tu primera vez vendiendo te recomiendo usar 1 o 2,





“Entre más portales elijas, mayor es la probabilidad de recibir contactos”.

Busca en internet “Venta de pisos en...” y pones tu locación, ahí verás cuales web invierten más en SEO, es decir, en posicionarse, si ellos están bien posicionados, tu vivienda también lo estará. Elige los primeros y revisa sus condiciones de uso, por lo general, la primera publicación es gratuita.

¿Por qué me piden todos estos datos para publicar?

Los portales de venta inmobiliaria funcionan bajo patrones de búsqueda, es decir, características que delimitan lo que el usuario comprador verá. El precio, la zona, la cantidad de habitaciones, cantidad de baños, si tiene o no balcón, garaje, trastero o terraza, son parte de esas características. Entonces aquí hay otro truco, si quieres que tu vivienda resalte aún más busca estar por debajo del límite de búsqueda

de precios similares, es decir, verás que hay un botón que indica hasta qué precio deseas ver inmuebles 50.000€, 60.000€, 100.000€, 500.000€ y así sucesivamente, supongamos que nuestra vivienda la queremos vender por unos 230.000€ pues sabremos que las personas que busquen por 240.000€ no lo verán y los que busquen hasta 220.000€ tampoco.

Cuando estés subiendo tus fotos deberás elegir una portada, una foto que sea la introducción, pues, aquí vamos a ver si has aprendido algo de la estrategia que diseñaste, la primera foto debe ser la que enamore a tu target, tiene que ser “interés a primera vista”, para que luego cuando entre en la publicación termine de tomar la decisión de llamar para concretar una visita.

Otra parte de la publicación es el texto, la descripción, la cual se verá afectada según el target que hayas elegido, pero, hay siempre unos factores comunes. El uso correcto de las palabras técnicas, la precisión del texto, la objetividad del mensaje, son claves que usamos en todas nuestras publicaciones, recuerda que quien está leyendo el texto busca comprar una vivienda, no una novela o un poemario. Evita los clichés que nadie cree “Hermosa vivienda”, “Excelente oportunidad”, recuerda que en ventas hay un lema

“Todo lo que tu digas es cuestionable, pero todo lo que diga el cliente es verdad”

una frase similar dijo Alejandro Dey y esto hace referencia a la mente del consumidor y cómo percibe el momento de la venta, cuando hablemos con él pondrá en duda todo lo que digamos, lógico, sabe que estamos intentando venderle algo y, por contraparte, su cerebro tomará como ciertas cada palabra que diga para defenderse, entonces evítate eso. Usa títulos como

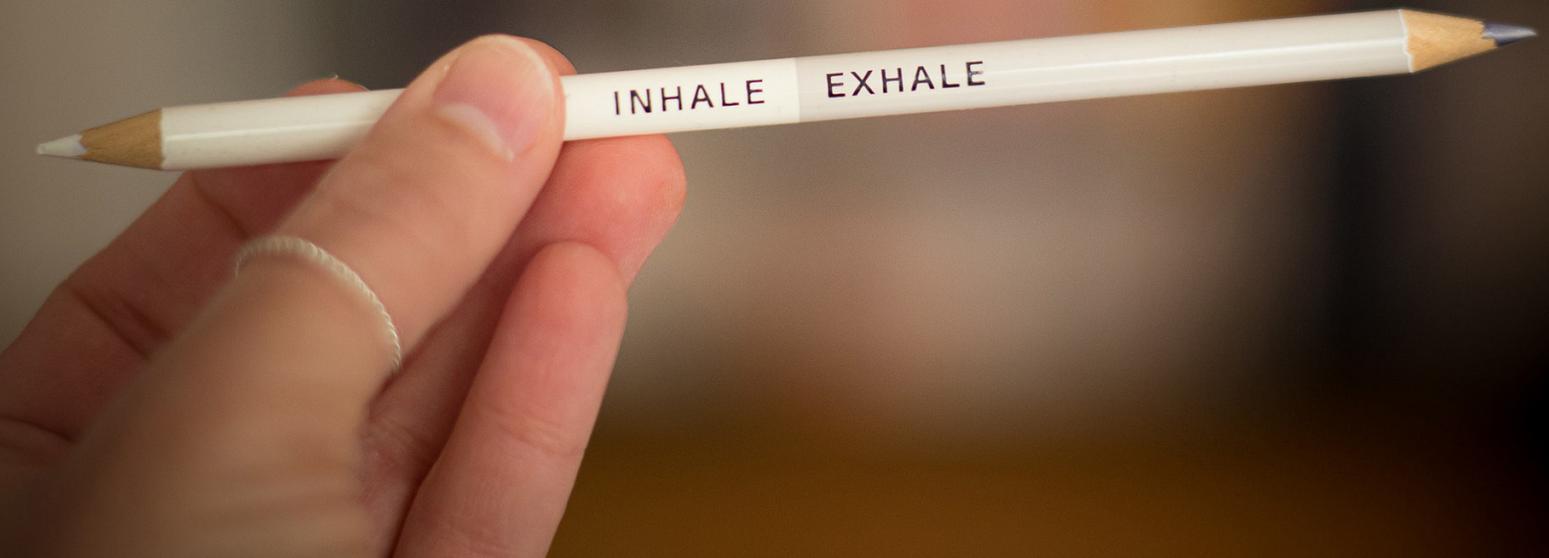
“Apartamento de X metros cuadrados en ...”,

“Chalet (tipología de chalet) con (inserta característica) en...”,

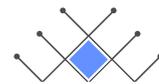
“Piso con (inserta característica) en...”,

recuerda que tu lema tiene que ser

“Estoy vendiendo verdades, no ilusiones”



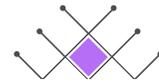
Ya publicado, vendrá, si lo has hecho bien, la primera fase de llamadas, por lo general son inmobiliarias, o personas del sector inmobiliario que buscarán hacerte ofertas, vender ellos el piso, comprarlo por precios muy por debajo del mercado, quedar contigo, ¿cómo debo reaccionar? Pues en España hay una cultura de venta agresiva que, si bien con el tiempo tiene ciertos resultados, a nosotros nos incomoda, son personas entrenadas cotidianamente con la frase “no aceptes un no por respuesta” y la gran mayoría lo que logra es sacarnos de nuestras casillas, ten mucha paciencia y aquí te van unos tips de cosas que no quieren escuchar las inmobiliarias (Úsalas bajo tu propio riesgo y criterio):



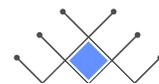
No firmo ningún documento.



No doy comisión de ningún tipo.



Le di la exclusividad de venta a mi (elige cualquier familiar que gustes).



Ya lo vendí en la llamada anterior.



Somos 18 herederos y no podemos quedar nunca todos.

A lo mejor te preguntas ¿por qué me dices esto si ustedes también se dedican a comercializar inmuebles? Fácil, en Dovela entendemos que las personas quieren vender su inmueble ellas mismas y lo que ofrecemos no es sólo una comercialización, ofrecemos hacer negocio contigo de la mano, lo cual requiere mucho más esfuerzo pero trae mejores resultados, preferimos trabajar con personas que quieran trabajar con nosotros que fastidiar a los clientes hasta que se cansen y digan “haz lo que te dé la gana”.

A parte de las inmobiliarias, te llamarán interesados y aquí empieza otro detalle a tener en cuenta, muy obvio, pero que la mayoría de la gente pasa por alto, cada cliente es importante, no desperdicias NINGUNA oportunidad, por eso te hago las siguientes recomendaciones.

Programa un calendario:

Hay muchas herramientas que te pueden ayudar, google calendar es una de ellas, la tienes en el móvil y mientras hablas con la persona lo puedes agendar.

Pide datos al hablar:

No sólo concretas hora y lugar, pregunta su nombre si no lo sabes y cuando vayas a agendar pon: “fecha, hora, lugar, nombre y teléfono” así tendrás un mejor orden.

Pon las visitas con 30 minutos de diferencia:

Aunque para ver un inmueble de tamaño normal usarás menos tiempo, ten presente que puedes iniciar la negociación tras finalizar la visita.

Prepárate para tener que hacer visitas los fines de semana:

Todos tenemos responsabilidades y aunque hay muchas personas que podrán ver el inmueble entre semana, lo más seguro es que te toque enseñar el inmueble algún sábado.

Usa el horario de luz natural:

Intenta que tus visitas sean con luz natural, las visitas de noche no son lo más recomendable.

Y así tras conseguir el cliente ideal pasarás a la parte burocrática del cierre de la negociación.

“¡Que venga el papeleo!”

Hay una frase que en este mundo se usa mucho

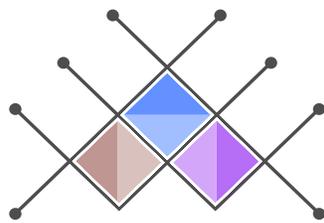
“no está vendido hasta que no tengas la señal en la mano”

La señal es una cantidad de dinero que deja el comprador a expensas de que ya no le enseñes el inmueble a más nadie, dicha cantidad se descuenta del precio final de venta el día de la firma en notaría. Cuando la recibes debes firmar un acuerdo de “Arras y Señal” puedes conseguir varios ejemplos en línea.

Una vez tengas la señal es hora de enviar la documentación a notaría y esperar el día de la firma. Es importante que te mantengas en comunicación con el comprador, que

sepas cómo va con su hipoteca, que pautes un día concreto con él o ella como fecha límite para asistir a notaría.

Esperamos que este 1, 2, 3, te haya sido útil, si aún quedaste con dudas, puedes llamarnos y estaremos encantados de trabajar a tu lado.



DOVELA

www.somosdovela.com